

Trobada empresarial a la fira EOS SUSTAINABILITY de Udine (Itàlia)

Barcelona, 24 de Maig de 2013.- El passat 17 de maig, en el marc del projecte Mediterranean Building Rethinking for Energy Efficiency Improvement (MARIE), va tenir lloc a la ciutat italiana de Udine una trobada empresarial en la qual van participar més de 103 empreses pertanyents a nou països diferents (Àustria, Bulgària, Croàcia, França, Itàlia, Portugal, Eslovènia, Espanya i Regne Unit).



La trobada empresarial estava emmarcada en la fira *EOS SUSTAINABILITY* on es van poder veure les últimes novetats en mobilitat elèctrica i en productes sostenibles amb el medi ambient.

Dues empreses del Clúster d'Eficiència Energètica de Catalunya (CEEC) van poder participar en la trobada empresarial: Joan Pinyol, CEO de DEXMA, i Albert Cot, cap Departament Innovació Energia i Instal·lacions de COMSA EMTE. Ambdós han volgut compartir amb nosaltres la seva experiència responnent a les preguntes que trobareu a continuació.

1. Creus que són interessants aquest tipus de trobades empresarials?

Albert Cot: Són interessants ja que et permeten detectar proveïdors de solucions i productes que a vegades no trobes en els teus mercats.

Joan Piñol: Tot el que sigui sortir d'Espanya sempre és interessant per conèixer de forma ràpida la dimensió del mercat, la tendència, els jugadors dominants i la regulació.

2. Quantes entrevistes has mantingut? Com valoraries les entrevistes que has mantingut?

A.C.: Hem mantingut més de 8 entrevistes amb empreses italianes, franceses i eslovenes.

J.P.: He realitzat 3 entrevistes, que han estat força profitoses. Recomano haver fet abans recerca sobre la empresa amb la qual et trobaràs, per valorar el seu potencial de forma prèvia.

3. La trobada empresarial ha complert les teves expectatives?

A.C.: La taxa d'èxit ha estat superior a la prevista. Ara caldrà veure com evolucionen aquests contactes inicials.

J.P.: Sí, a més hem aprofitat per trobar-nos amb clients i distribuïdors italians ja existents.

4. Creus que el programa B2 Match ha seleccionat bé les teves entrevistes? S'adequaven als teus interessos?

A.C. Hi havia problemes d'agenda amb una programació paral·lela de jornades d'interès amb trobada B2B. En termes generals però, bastant adequat.

J.P. Sí, sobretot una gran empresa no italiana amb molt de recorregut.

5. Recomanaries aquest tipus de missions empresarials a la resta de socis?

A.C.: Sí, les recomanaria.

J.P.: Recomano sortir d'Espanya, i aprofitar la informació i els recursos que ofereixen aquest tipus d'esdeveniments. Ara bé, tampoc s'ha de pensar que tornaràs amb un negoci tancat.

6. Quin tipus d'actes creus que han d'acompanyar a aquest tipus d'iniciatives? Fires internacionals, conferències, ...

A.C.: Crec que conferències o *workshops* sectorials són el complement adequat. Si hi pot haver una fira millor, però no és imprescindible.

J.P.: Tant conferències com fires és complementen perfectament amb una ronda de reunions B2B perquè atrauen al públic professional.

7. Com creus que es podria potenciar l'interès dels socis per assistir a aquest tipus d'actes?

A.C.: Ofertant borses de viatge o agrupant despeses de transport a nivell d'associació abaratint els costos de desplaçament.

J.P.: Mobilitzant més al sector privat, a part del de recerca.

8. Al desembre hi ha prevista una altra iniciativa d'aquest tipus a Montpel·lier, hi assistiràs?

A.C.: Segurament sí.

J.P.: El nostre director de França ho estudiarà. Per nosaltres França és un altre dels mercats estratègics en els quals basem el nostre pla de creixement.